影武者

Special Mission Copywriter

コピーライター



人生を変える新しい稼ぎ方

はじめに

あなたの副業稼げていますか？

「副業で稼ぎたい」
「会社に依存せず、自分の力で収入を得たい」
「できれば将来は、起業して、フリーランスとして自由に働きたい」

こんなふうに思って、これまでにいろんな副業情報を調べたり
チャレンジしたりしてきた方も多いのではないでしょうか。

今ネット上には、アフィリエイトや物販、せどり
コンテンツ販売、動画編集、SNS運用、ライター業など
さまざまな副業報があふれています。

どれも魅力的に見えますし
実際に「初心者でも月収◯万円！」といった言葉を
見かけることもありますよね。

でも、ちょっと立ち止まって考えてみてほしいのです。

それって本当に、自分にとって現実的な選択肢でしょうか？

副業の世界はもう、ちょっとした「飽和状態」です。

副業の情報は、多くの企業の「副業解禁」によって
ここ数年で一気に広がり、多くの人が参入しています。

その一方で、途中で挫折してしまう人もあとを絶ちません。

実際には、ほとんどの人が「思うように稼げない」
という現実にぶつかってしまうのです。

なぜかというと、副業情報の多くが
すでに「レッドオーシャン」と呼ばれるような
競争の激しい分野になっているからです

似たようなノウハウや商品がたくさん出回っていて
差別化が難しく、価格競争に巻き込まれてしまいます。

そして何よりも問題なのは…

たとえば、副業情報の中には
副業で稼ぐ方法を教える副業
が多いということです。

つまり、本来の「副業」そのものではなく
副業を教えること自体がビジネスになっている。

これはもう、少しキツい言い方になりますが
実態のない「ネズミ講」のような構造に
なってしまっているのです。

お金がない人を相手にする難しさ

副業のもう一つの難しさは、ターゲットになる人たちの
「お金に余裕がない」という点です。

そもそも副業を始めようとする方の多くは…

「今の収入に不満がある」
「生活に余裕がない」

からこそ、新しい収入源を求めています。

そのため、副業志願者向けの
教材や講座を販売しようとしても…

なかなか購入につながらなかったり
購入後も実践してくれなかったり
途中で辞めてしまうことが多いんですね。

それって、提供する側としても
けっこうつらいことだと思います。

稼げる副業は「誰を相手にするか」で決まる

ここで、少し視点を変えてみましょう。

もしあなたが「ちゃんと稼げる副業をしたい」
と思っているなら、重要なのはスキルや知識の前に
「誰を相手にビジネスをするか」という視点です。

そこで、僕が提案したいのが…

僕自身が稼ぎのメインとしている
「影武者コピーライター」という働き方です。

これは、クライアント（主に中小企業や小規模個人事業主）
の文章を裏方として代筆する仕事です。

名前や顔を出す必要はなく
相手の考え方や言葉に寄り添いながら…

商品の紹介文やセールス文章、SNSの投稿、プロフィール
メルマガのシナリオなどを代わりに書いてあげる。

そうすることで、クライアントに売上や成果をもたらす。

そんな「影武者」のような存在です。

中小企業を相手にすれば、ちゃんと稼げる

この働き方の何がいいのかというと、相手にするのが
「中小企業」や「小規模な事業主」だという点です。

日本には、約３３０万社もの中小企業があるといわれています。

その多くが…

「もっと売上を伸ばしたい」
「うちの魅力をちゃんと伝えたい」
と悩んでいます。

でも、文章を書くのが苦手だったり、時間がなかったりして
質の低い情報発信に甘んじている会社がほとんどなんです。

そこで、影武者コピーライターの出番です。

もしあなたが、こうした会社の「言葉のサポートパートナー」
として寄り添うことができたら…

たった２～３社との継続契約だけでも
副業で月３０～５０万円は十分に狙えます。

そして、本業として取り組めば
月収１００万円以上も現実的な数字になります。

影武者コピーライターの魅力とは？

この働き方には、他の副業にはない魅力があります。

たとえば…

✔️ 相手は会社だから、報酬が安定していて、金払いが良い（しかも経費で落とせる）

✔️ 名前や顔を出す必要がないので、副業禁止の会社でもバレないし炎上のリスクもなし

✔️ パソコン１台あれば、日本中どこでもできる仕事

✔️ 一度信頼を得られれば、継続契約や紹介が生まれる

✔️ そして何より、自分が表に出る必要がないから、気がラク

さらに最近は、ChatGPTのようなAIを活用することで
短時間でクオリティの高いコピーを生み出すことも可能になっています。

ただし、AIを使いこなすには
ある程度の「書く力」や「読み解く力」が必要です。

だからこそ、影武者コピーライターは「参入障壁が高い」ため
競合が少なく「希少で価値のある存在」になれるのです。

裏方で稼ぐという選択

僕がこの働き方をおすすめしたいのは…

派手に自己主張するのが苦手だったり
自分の名前を前に出して稼ぐことに
抵抗があったりする方にこそ向いているからです。

（僕自身もそういうタイプです）

誰かの力になりたい。
言葉で人を助けたい。

そんなやさしい想いを持つ人ほど
この仕事に向いています。

影武者コピーライターは、まさに
「自分を消すことで、人に感謝され、報酬を得る働き方」
なのです。

続く、本書の第 1 章は…

「影武者コピーライターって、どんな人に向いているの？」

というテーマでお届けします。

「ちょっと興味あるかも…？」

そんなふうに感じた方は、ぜひこの後の章も
引き続き読んでみてください。

影武者コピーライター
宮本真愿



光が集まる場所は、影がつくる

あなたの第２の収入源は、人知れず影の中で育っていく

本書目次

はじめに

・あなたの「副業」稼げていますか？
・副業の世界はもう、ちょっとした「飽和状態」
・お金がない人を相手にする難しさ
・稼げる副業は「誰を相手にするか」で決まる
・中小企業を相手にすれば、ちゃんと稼げる
・影武者コピーライターの魅力とは？
・裏方で稼ぐという選択

第１章：影武者コピーライターは、どんな人に向いているのか？

・表舞台に出ずに「裏方で稼ぐ道」
・影武者という働き方にある、やさしさと誠実さ
・表に出たくない人にこそ、向いている
・自分を消すことが、むしろ強みになる世界
・たとえるなら「編集者」や「通訳者」に近い
・どんなスキルが求められるの？
・自分の名前ではない文章でも、誇りは持てる
・あなたの「控えめな強さ」が、誰かの人生を変える

第２章：影武者コピーライターの収入モデル

・どうやって稼ぐのか？
・影武者コピーライターの主な仕事とは？
・月収３０万円はこうやって現実になる
・実績ゼロからでも始められる理由
・影武者コピーライターは、営業がラク！
・影武者という「相棒」になる働き方

第３章：金持ち父さん式「権利収入・不労所得型モデル」

・文章が資産になる不労所得型モデル
・コピーライターの「常識」をぶっ壊す「稼ぎの仕組み」
・時間を売らずに、成果で報酬を得る
・僕が選んだのは「不労所得型コピーライター」
・システムが収入を生み出す｜金持ち父さんの教え
・一度仕組みを作れば、働かなくても報酬が発生する
・もしあなたが同じモデルを構築できたら？
・２３社 × 平均年商９０００万円 × １０％
・好きなときに、好きな場所で、好きな人と
・文章で、あなたも「資産」を持てる

第４章：コピーライターは「翻訳者」である

・クライアントの「言葉」を代弁する力とは？
・コピーライターは「翻訳者」である
・クライアントの中にある「まだ言語化されていない想い」
・クライアントが泣いた瞬間
・技術よりも大切なのは「感受性」
・代弁するとは「心を映す鏡」になること
・クライアントの人生に入り込むという覚悟
・あなたにもできる、影武者の第一歩

第５章：社員３０人以下の会社を狙え！

・なぜ中小企業を相手にすると安定するのか？
・なぜ「個人」は不安定なのか？
・中小企業には「切実なニーズ」がある
・会社の顔として書く責任と信頼
・契約のしやすさは圧倒的に個人よりも企業のほうが上
・宮本が社員３０人以下の中小企業をターゲットにしている理由
・あなたが今後狙うべきゾーン
・１社との契約が、１０社の実績に化けることも
・中小企業は「ずっと一緒に戦ってくれる人」を求めている
・あなたの未来の姿を想像してみてください

第６章：影武者の武器は「AI時代の逆説」

・AI時代でも「影武者」が求められる理由
・影武者が果たす役割は文章作りではない
・AIが苦手な「文脈の翻訳」
・クライアントが「影武者」を手放さない理由
・AI時代こそ「影武者」の需要は高まる
・あなたが「影武者」になるために
・文章作成だけの仕事の価値は下がる一方…

第７章：高単価でも選ばれる影武者の存在

・安売り地獄から抜け出す価格戦略
・高単価で選ばれる人の共通点
・宮本が実際にやっている「高単価戦略」
・価格を上げる３つのステップ
・安売り地獄から抜けた先にある世界

第８章：単発契約が「生涯契約」に変わる

・一発屋で終わるコピーライターと「生涯契約」を得るコピーライターの決定的な違い
・宮本が心がけている「３つの信頼構築ステップ」
・信頼残高が貯まると、価格競争からも解放される
・僕が実際に体験した「生涯契約」の事例
・リピート契約の鍵は「信頼残高」

第９章：影武者式・最強の「時間戦略」

・あなたがやらなくていい仕事は全部捨てろ！
・時間戦略の本質は「引き算」にある
・捨てるべき仕事の３つの基準
・やらないリストの作り方
・時間が空けば「価値ある仕事」に集中できる
・やらない勇気があなたを自由にする

第１０章：プロとしての誇りと美学

・クライアントの信頼が限界を超えて深まる
・守秘義務は「仕事の核」
・守秘義務を破る人の末路
・スポットライトは常にクライアントへ
・自分を売るより、信頼を積み上げる
・裏方に徹するからこそ得られる自由
・影武者という生き方の本質

特別章：AIでも文章力でもカバーできない領域

・クライアントの成長を決定づける「３つの土台」
・３つの土台とは何か？
・なぜ、ほとんどの会社はこの土台がないのか？
・AIと文章力の限界
・３つの土台を再構築できる存在 ＝ 影武者コピーライター
・実例：土台を変えた瞬間、会社が飛躍した
・土台なくして繁栄なし

第1章

影武者コピーライターはどんな人に向いているのか？

表舞台に出ずに「裏方」で稼ぐ道

目立ちたくない。
けれど、ちゃんと稼ぎたい。

自分の名前を前に出すのは苦手だけど
人の役に立つ仕事がしたい…

そんなふうに感じたことはありませんか？

世の中には「どんどん前に出て、自分を売っていこう！」
という声がたくさんあります。

特に情報発信や副業の世界では
個人の影響力やフォロワー数が
「通貨」のように扱われる時代です。

でも、すべての人が「自分を売り出すこと」に
向いているわけではありませんよね。

そして「表に出たくない」という気持ちは
決して劣っているわけでも
消極的なわけでもないんです。

今回は、そんなあなたにこそ知ってほしい働き方…

「影武者コピーライター」という生き方が
どんな人にフィットするのか？についてお話ししていきます。

「影武者」という働き方にある、やさしさと誠実さ

影武者と聞くと、どこか戦国武将の影で命を張るような
重々しいイメージを持つかもしれません。

でも、僕が提案している「影武者コピーライター」とは
もっと身近で、あたたかくて、静かな誇りを持てる働き方です。

一言でいえば…

「誰かの想いを、代わりに言葉にする人」です。

クライアントの考えや世界観を丁寧に聞き取り…

「本当はこういうふうに言いたかったんですよね？」

という形で、その人の言葉を「翻訳」してあげる仕事。

それは、ただの代筆ではなく
言葉の伴走者として寄り添う共創的な仕事なんです。

「表に出たくない人」にこそ、向いている

影武者コピーライターに向いている人には
いくつかの共通点があります。

そのなかでも、いちばん大きな特徴が…

「主役にならなくてもいい」と思える人です。

例えば…

・SNSで「バズる投稿」を考えるのがしんどい
・自分をブランド化するのに違和感がある
・人前で話すより、じっくり書くほうが得意
・自分の想いよりも、相手の想いをくみ取る方が得意
・表舞台ではなく、舞台袖で支える仕事に価値を感じる

そんな人にとって、影武者コピーライターという仕事は
まさに「天職」だと思えるような働き方です。

「自分を消すこと」が、むしろ強みになる世界

世の中の多くの仕事は「自分をどれだけ目立たせられるか」
で評価されがちです。

でも、影武者コピーライターは違います。

ここではむしろ「自分を消せる人」が評価されるんです。

クライアントの個性を壊さずに
その人らしい表現を言葉に落とし込む。

自分の主張を押しつけずに、相手の想いを引き出す。

これって、まさに「裏方のプロ」の仕事なんです。

たとえるなら「編集者」や「通訳者」に近い

影武者コピーライターの役割は「自分を見せる」
というより「相手を映し出す」仕事です。

たとえるなら、編集者や通訳者のような役割に近いかもしれません。

・編集者：著者の想いを引き出し、読者に伝わるように整える
・通訳者：相手の言葉を正しく伝え、誤解なく意味を届ける

これらと同じように、影武者コピーライターもまた
「相手の意図」を丁寧に受け取り
「正しい形」にして届けることが役目です。

どんなスキルが求められるの？

「でも、自分には特別なスキルがないし…」
と感じる方もいるかもしれません。

もちろん最初からプロ並みの文章力は必要ありません。

でも、こんな力があると、とても向いていると思います。

1. 聞く力（ヒアリング力）

話をさえぎらず、丁寧に聞くことができる人は
相手の「本音」を引き出すのが得意です。

2. 共感力

「この人の気持ち、なんとなくわかるな」と思える力は
言葉のニュアンスを汲み取る上でとても大切です。

3. 丁寧に言葉を選ぶ習慣

SNSや日常の会話でも、ちょっとした言葉選びに
気を使っている人は、そのまま活かせます。

自分の名前ではない文章でも、誇りは持てる

「自分の名前が出ない仕事って、やりがいがあるのかな？」
と感じる方もいるかもしれません。

でも、影武者コピーライターは
「自分の手で誰かを輝かせる」という喜びがあります。

あなたがつくった文章でクライアントの商品が売れたり
SNSの投稿が反響を呼んだり
思っていた以上の成果が出たとき…

たとえ名前が出ていなくても
その文章を作ったのは、あなたです。

そのとき、静かに心の中で、こう思えるはずです。

「よし、やったな」って。

あなたの「控えめな強さ」が、誰かの人生を変える

目立たなくてもいい。
表に出なくてもいい。
でも、人の力になれる。
言葉で誰かの人生を支えることができる。

そんな「影の力」を信じられるあなたに
影武者コピーライターという働き方は、きっと合っています。

そして、その「控えめな強さ」こそが
いま多くの企業や事業者が必要としている存在なのです。



脚光を浴びなくても、成功はつかめる

表舞台に立たずとも、影の力で人生は変わる

第２章

影武者コピーライターの収入モデル

どうやって稼ぐのか？

「で、結局どうやって稼ぐの？」
「クライアントって、どうやって見つけるの？」
「実績がない人でも、本当に仕事が取れるの？」

ここまで読んできて「なんとなく良さそう…！」
と感じてくださった方の中には、きっとこんな疑問が
出てきていると思います。

それもそのはず。

どんなに働き方に共感しても
「収入のイメージ」が見えないと
不安になりますよね。

そこでこの章では…

影武者コピーライターとして
どうやって収入をつくっていくのか？

実際の仕事の流れや収益のモデルについて
できるだけリアルに、わかりやすく解説していきます。

影武者コピーライターの主な仕事とは？

まずはじめに
影武者コピーライターが請け負う仕事には
いくつかのパターンがあります。

特別な専門性がなくても、以下のような案件は
意外と多く存在しています。

① SNS代筆（Instagram・X・Facebookなど）

起業家や中小企業の代表が発信しているSNSを、代わりに運用・執筆

投稿文章の構成、ライティング、場合によっては画像の提案まで担当

単価：月３～１０万円前後の継続契約が多い

② プロフィール・紹介文の作成

企業の代表者・講師・起業家などの自己紹介文を影武者として代筆

SNS・公式HP・note・LPなど、あらゆる媒体に対応

単価：１案件３～５万円が相場

③ セールスコピー・販促文章

商品・サービス紹介のランディングページ、メルマガ、ステップメールなど

クライアントのビジネス理解＋読者心理を読み解くスキルが求められる

単価：１案件５万円～３０万円以上も可能（成果報酬式もあり）

④ ブログ・note・メルマガ代筆（定期発信系）

毎週の定期配信を代筆。クライアントのトーンに合わせた継続的サポート

ビジネス系、教育系、士業系などニーズは広い

単価：月５～１５万円程度の契約が多い

月収３０万円はこうやって現実になる

では、実際にどう組み合わせていけば収入がつくれるのか

そのシミュレーションを簡単にお見せします。

▶ 一般モデル１：副業ライター（月３０万円）

仕事内容	単価	クライアント数	月収
SNS	月５万円（継続）	２社	１０万円
ブログ（note）	月５万円（継続）	２社	１０万円
セールスページ	１件１０万円（単発）	月１本	１０万円
			合計３０万円

週に１０～１５時間程度の稼働でも可能なモデル。

継続案件が中心なので、営業し続ける必要がない。

▶ 一般モデル２：本業ライター（月１００万円以上）

仕事内容	単価	クライアント数	月収
SNS	月５万円（継続）	５社	２５万円
ブログ（note）	月５万円（継続）	５社	２５万円
メルマガ	月５万円（継続）	５社	２５万円
セールスページ	１件１０万円（単発）	月１本	１０万円
LP＋ステップメール	１件２０万円（単発）	月１本	２０万円
			１０５万円

１日４～６時間の作業で、しっかり安定収入を構築。

専属パートナー化すれば年契約も狙える。

実績ゼロからでも始められる理由

「でも、そんなにうまくいくのは、実績がある人だけでしょ？」

そんなふうに思った方に伝えたいのが
「実績ゼロでも信頼を得られる方法」は
ちゃんとあるということです。

▼ 信頼される要素は、３つ

・丁寧なヒアリング力（＝話を聞く姿勢）
・クライアントの言葉をつかむ（＝模写力）
・小さな成果を積み重ねていく（＝継続力）

実績というのは、あとからついてくるもの。

最初は「試しに書かせてください」から始まって
そこから実績になっていきます。

実際、僕自身も最初の案件は…

「無料で書きますよ」

から始まり、そこから
単発案件→月額契約→年契約→紹介…
と、どんどん広がっていきました。

影武者コピーライターは、営業がラク！

これも大きなメリットですが…

クライアント候補が、めちゃくちゃ多い

という点も大きな魅力です。

たとえば、日本には中小企業が
約３３０万社あります。

そのうち、SNS発信をしている
企業アカウントだけでも数十万社。

さらに、個人でビジネスをしている
事業主・講師・コンサル・士業…
などを含めると、無限にいます。

彼らが共通して抱えている悩みは…

「書く時間がない」
「伝えるのが苦手」
「発信が止まってる」など。

そこに「代わりに書ける人」が現れたら
喉から手が出るほど、欲しい存在になるんです。

僕の場合、２３社のクライアントを抱えていて
現在、新規の受付はしていない状況です。

つまり、僕のようにクライアントが
ある程度の人数に達したら…

「お願いされても断らなければいけない」

という、嬉しい悲鳴をあげなきゃならない状況になるのです。

影武者という「相棒」になる働き方

影武者コピーライターは
単なる「代筆業」ではありません。

相手の人生やビジネスを言葉で支える
「言葉の相棒」として長く信頼される仕事です。

だからこそ、一発屋ではなく、長期契約がしやすい。

ひとつの案件で終わるのではなく…

「〇〇さん、今度この企画の文章もお願いできませんか？」

と継続の依頼がくるようになるのです。



影武者コピーライターは企業の救世主

影武者の価値に気づいた社長が列をなす世界

第３章

金持ち父さん式
権利収入・不労所得型モデル

文章が資産になる不労所得型モデル

もし、あなたが月に一文字も書かずに
毎月自動でお金が振り込まれるとしたら？

想像できますか？

自分がキーボードを叩く手を止めても
旅に出ても、何もせず寝ていても…

銀行口座に、毎月しっかりとした金額が
振り込まれている光景を。

これは夢物語でもなんでもありません。

実際に僕自身が体験している、リアルな日常です。

コピーライターの「常識」をぶっ壊す「稼ぎの仕組み」

僕は今、２３社のクライアントとお付き合いをしています。

年商が１０００万円に満たない小さな個人事業主から
年商３億円を超える会社まで、さまざまです。

そしてそのすべてのクライアントと
ある「共通の契約スタイル」を結んでいます。

それが「完全成果報酬型」です。

時間を売らずに、成果で報酬を得る

一般的なコピーライターの報酬体系は…

1文字〇円
1記事〇万円
1案件〇十万円
月額〇十万円

つまり「時間の切り売り」で稼いでいる人がほとんどです。

もちろん、それが悪いとは言いません。

僕自身も、最初のほうはそうやって生計を立てていました。

でも、ある時ふと気づいたんです。

> 「これ、一生働き続けなあかんやつやん…」

書かなきゃ、収入が止まる。
提案しなきゃ、仕事が来ない。
頑張っても、天井が見える。

これはもう「会社員よりも自由な不自由」だと感じました。

僕が選んだのは「不労所得型コピーライター」

そこで、僕は報酬体系そのものを「ある形」に変えました。

それが…

「１商品単位での完全成果報酬契約」＋「売上の１０％を受け取るモデル」

つまり、商品が売れ続ける限り、過去に僕が書いた文章が
「毎月、僕のもとにお金を運んでくれる」のです。

システムが収入を生み出す｜金持ち父さんの教え

ロバート・キヨサキ氏のベストセラー
『金持ち父さん 貧乏父さん』をご存じでしょうか？

この本の中で、彼はこう言っています。

> お金持ちは、時間ではなく「システム」に働かせる

つまり「自分が働かなくても収入が生まれる仕組み」
を持っている人が、本物の自由人だと。

この考え方に出会ったとき、僕の脳内でパチンとスイッチが入りました。

> そうか。コピーライターだって「文章で資産」を作ればいいんだ！

この発想が、現在の僕の「権利収入・不労所得型システム」
につながっているのです。

一度仕組みを作れば、働かなくても報酬が発生する

このモデルの最大の魅力は「時間に縛られないこと」です。

たとえば、あるクライアントの売上が
月３００万円だとします。

その商品の売れる力を
僕が書いたセールスコピーが担っていたら…

契約に基づいて、毎月その１０％
つまり３０万円が僕の口座に振り込まれます。

そしてそのクライアントは
僕が月に何時間働いたかなんて気にしません。

> 売れ続けている。
> だから支払いが発生する。
> たったこれだけ。

もしあなたが同じモデルを構築できたら？

想像してみてください。

あなたのクライアントが、３社だけでも同じように
「毎月売上の１０％を支払う完全成果報酬契約」
を結んでくれていたら…

あなたの文章が売上に貢献していれば
月に１文字も書かなくても、数十万円の収入が毎月入ってくる。

実際、僕の仕事時間が「月ゼロ時間」だった月もありました。

でも、その月も、いつもと同じように
振込通知がスマホに届いていました。

２３社 × 平均年商９０００万円 × １０％

僕のクライアント２３社の年商平均は
１社あたりおよそ９０００万円。

ということは、全体で年間約２０億円以上の
売上に関与していることになります。

その１０％が、僕の報酬。

…金額は、ここではあえて言いません。

おおよその金額と、そこから得られる
「時間とお金の自由度」
は想像していただけるはずです。

好きなときに、好きな場所で、好きな人と

これが僕が求めている理想の働き方です。

・普段は、猫とまったりしながら原稿チェック
・旅先でも、必要があればクライアントと数分だけやりとり
・人が空いている平日に、スマホすら開かずに温泉・サウナでぼーっとする
・でも、口座には毎月決まった日に報酬が振り込まれる

もちろん「努力しないで稼ぐ」なんて甘い話ではありません。

↑ここは本当に勘違いしないでください。

でも、「努力した過去」が報酬を運び続けるモデルは確かに存在します。

そして、これは一部の天才だけの話などではなく
凡人以下で元ホームレスだった僕、宮本でもできた
「再現性がある仕組み化された働き方」なんです。

文章で、あなたも「資産」が持てる

もしあなたがこれから「影武者コピーライター」として歩んでいくなら
ぜひこの考え方も知っておいてほしいのです。

文章というのは、ただの情報ではありません。

仕組みさえ作れば、それは資産になります。

売れ続ける商品に、あなたの言葉が組み込まれていれば
それはもう、立派な「あなたの分身」なのです。

その分身が、毎月お金を連れて帰ってくる。

しかも、あなたが寝ていても、遊んでいても、旅していても…

この権利収入型のモデルに、少しでもワクワクしたなら
あなたにも、その未来をつかむ資格があります。

ただ、これを実現するには
クライアントとの信頼関係構築が欠かせません。

逆にいうと、信頼関係さえ築くことができれば
この「完全成果報酬」という体系は
クライアント側にとっても、コピーライター側にとっても
Win-Winとなり、クライアントも喜んで受け入れてくれます。



一度書いた言葉が、未来の報酬を運んでくる

時間労働ではなく、成果と継続が積み重なる資産モデルがここにある

第４章

コピーライターは「翻訳者」である

クライアントの「言葉」を代弁する力とは？

「これ…すごく私らしい文章ですね。」

クライアントにそう言われたとき
僕は心の中で、静かにガッツポーズをとります。

表に出るのは、あくまで「その人」の言葉。

でも、その裏側には、影武者である僕の手がある。

・・・それこそが、影武者コピーライターの真骨頂。

この仕事において、もっとも大切な能力。

それが「クライアントの言葉を代弁する力」です。

コピーライターは「翻訳者」である

コピーライターというと…

「うまい言葉を考える人」
「売れるキャッチコピーをつくる人」

と思われがちですが、本質はそこではありません。

本質は…

「相手の言葉を翻訳し、読者に届くかたちにする」こと。

つまり、自分の世界観を発信する人ではなく
他人の世界観を「表現者として代弁する人」なんです。

まさに、影武者。

表には出ないけれど
確かに「その人の代わり」になって
文章を綴っている。

この「代弁力」がなければ
どんなに文章がうまくても
それは「誰かの言葉」にはなりません。

クライアントの中にある「まだ言語化されていない想い」

多くのクライアントは、自分の中に想いや考えはあっても
それをうまく言葉にできていません。

・本当はもっと熱い想いがあるのに、うまく言葉にできない
・商品の魅力を伝えたいけど、専門的すぎて伝わらない
・自分では当たり前すぎて、価値があることに気づいていない

こうした「言語化されていない価値」を見つけ出し
丁寧に、あたたかく、誠実に言葉にしていく。

この作業はまさに「心の通訳」とでも言うべき仕事です。

クライアントが泣いた瞬間

あるクライアントとのやり取りを思い出します。

その方は、自分の商品に強い想いを持っていながら
それを表現する言葉が見つからずに悩んでいました。

僕は何度もヒアリングを重ね
何十ページもメモを取り
言葉を何度も練り直して
ようやく納品したプロフィール文。

送った数時間後
クライアントからLINEが届きました。

> 「…読んで、涙が出ました。これ、私がずっと言いたかったことなんです」

その瞬間、僕は確信しました。

「コピーライターって、文章を書く人じゃなくて
心を言葉にする人なんだ」と。

技術よりも大切なのは「感受性」

もちろん、文章構成や心理トリガー
セールスの技術も大切です。

でも、影武者コピーライターにおいては
それ以上に大事なものがあります。

それが「感受性」です。

・クライアントの言葉の裏にある「想い」を感じ取る力
・相手の世界に入り込んで、まるで「なりきる」ように書く力
・書き手としてではなく、聴き手・受け手として相手に寄り添う姿勢

これらが、クライアントとの信頼関係を築き
「ただの外注先」ではなく「相棒」として
選ばれる存在へと育っていきます。

代弁するとは「心を映す鏡」になること

影武者コピーライターは
自分を主張しすぎてはいけません。

相手の言葉を透き通るように映し出す
「鏡」のような存在です。

でも、それは決して「自分を消す」ことではなく
「相手の中にある光」を、より鮮明に
強く、優しく照らし出すことなのです。

そして、その光が読者の心に届いたとき
商品が売れたり、共感されたり、感動が生まれたりします。

それが、この仕事の最大のやりがいです。

クライアントの人生に入り込むという覚悟

代弁者になるというのは、ただの文章作成ではなく
クライアントの「人生そのもの」を引き受ける覚悟が必要です。

・クライアントの痛み
・クライアントの過去
・クライアントの願い

そのすべてに寄り添い、受け止め…

「この人の言葉が、世界にちゃんと届いてほしい」

という願いを持って書くこと。

それができる影武者だけが「文章」を超えた
「信頼」という宝物を手に入れることができるのです。

あなたにもできる、影武者の第一歩

もし今、あなたがまだクライアントを
持っていなかったとしても、大丈夫です。

まずは、身近な人の「言葉にならない想い」を
代わりに書いてみてください。

・友人が大切にしている価値観
・誰かが口にしなかった本音
・小さなビジネスをしている人のこだわり

そうした想いを言葉にする練習こそが
影武者コピーライターとしての最初の一歩になります。



影武者は「社長の想い」を顧客に届ける橋渡し役

社長の想いをそのまま、顧客の心に響く「言葉」へと変換する

第５章

社員３０人以下の会社を狙え！

なぜ中小企業を相手にすると安定するのか？

「誰をクライアントにするか」で
コピーライターとしての未来は大きく変わります。

どれだけ文章が上手くても
どれだけ相手に寄り添って書けても…

ターゲットを間違えれば、稼げません。

これは、とてもシンプルな真実です。

そして僕が選んだのは、個人ではなく
中小企業（個人事業主含む）をクライアントにするという道。

この章では、なぜ影武者コピーライターにとって
「中小企業を相手にすること」が…

・安定収入
・継続契約
・やりがい

の三拍子を生むベストな選択なのか？

その理由を、じっくりお伝えします。

なぜ「個人」は不安定なのか？

副業、起業を行っている人の中には
SNSや起業塾、講座などで見かける…

・個人起業家

・副業志願者
・サラリーマン
・OL
・フリーター

をターゲットにする人も多いです。

たしかに、勢いのある発信者や
強い個性でビジネスしている人たちは
魅力的に映るかもしれません。

でも現実は…

・ビジネスが軌道に乗っていない人が多い
・収入が不安定なので、契約も不安定
・発信に価値を感じていない人が多く、文章にお金を払わない
・セルフブランディングに疲れ、すぐに消える人も多い
・つまり「見込みがあるように見えて、継続性がない」

のです。

だから僕は、個人ではなく、企業を選んだわけです。

中小企業には「切実なニーズ」がある

中小企業の経営者が抱えている課題は、とても明確です。

・集客ができない
・採用がうまくいかない
・広報・発信が止まっている
・競合に勝てず、商品が売れない

この「困ってる感」が、とてもリアルなんです。

しかも、SNSやLP、Web文章の必要性は感じていても
社長始め、自社で書ける人がいない。

・時間もない。
・センスもない。
・でも、ちゃんとした発信はしたい。

だからこそ「影武者として文章を書いてくれる人」のニーズがあるのです。

「会社の顔」として書く責任と信頼

中小企業のコピーライターとしての仕事は
ただの文章代行ではありません。

ときに、それは会社の顔をつくる仕事になります。

・採用ページの代表メッセージ
・自社HPのトップコピー
・公式SNSの投稿文
・LPやメルマガ、セールス資料の冒頭文

これらの「言葉」が、その企業のイメージや信用に直結するんです。

だからこそ、クライアントからは
とても大きな信頼を得られます。

そして、結果として、継続契約にもつながりやすいのです。

「契約のしやすさ」は圧倒的に個人よりも企業の方が上

ここは実務的な話ですが、個人と企業では
そもそも契約に対するスタンスが違います。

・個人：感情的な判断が多く、急に「やっぱりやめます」もある
・企業：ビジネスとして判断するので、契約意識が強い

さらに、企業は「経費」でライティング費用を支払えるため
「お金がないから払えません…」のような事態が起こりづらい。

これはフリーランスにとって、かなり大きな安心材料です。

宮本が社員30人以下の中小企業をターゲットにしている理由

「契約が決まりやすい」だけじゃない
もうひとつの本質的な理由は…

「社員３０人以下の会社」

にターゲットを絞っていることです。

コピーライターとして「誰と組むか」は
収入や働き方の自由度、やりがいを大きく左右します。

特に「影武者コピーライター」として
権利収入型のビジネスモデルを築いていきたいなら
クライアントの「規模」の見極めはとても重要です。

僕自身、現在契約している２３社のクライアントのうち
ほとんどが社員数３０人以下の中小企業です。

実際、この層に絞って営業・提案をしてきた結果
他のゾーンと比べても…

・契約率
・継続率
・信頼関係の構築スピード

が圧倒的に高かったのです。

では、なぜ社員３０人以下の企業に狙いを定めるべきなのか？

その理由を明確にしておきましょう。

① 全企業の９４％が「社員３０人以下」

まず、統計データを見てください。

社員数（社長含む）	割合	累計
1〜10人	80%	80%
11〜30人	14%	94%
31〜100人	4%	98%
101人以上	2%	100%

つまり、日本にある会社、約３３０万社のうちの
９４％は、社員３０人以下ということです。

この数字を見ればわかる通り
ターゲットを３０人以下の会社に絞っても
提案先の母数の多さは圧倒的です。

もちろん、大手企業と契約できれば
一社でドンと稼げる可能性もあります。

でも、現実的にいきなり大企業と
直契約を取るのは至難の業。

予算決裁も部署ごとで分かれていて
スピード感がなく、フリーランスにとっては非効率です。

その点、中小企業は…

・社長との距離が近い
・決裁スピードが早い

などのメリットがたくさんあるのです。

② 社長の「意思」で動けるから即契約につながる

社員３０人以下の規模の会社では
社長が現場にもタッチしていることが多く
コピーライターの提案や企画に対しても
ダイレクトに判断できます。

僕が実際に経験してきた中でも
初回のオンライン相談の１時間で
即決契約になったというケースが何度もありました。

（実はそこに至るまでの営業システムの仕込みによって
ほぼ相談者の心は決まっているのですが）

逆に、３０人を超えると社長がすべてのプロモーションや
文章に関与しなくなることが増えます。

すると、担当者を通じてのやりとりになり
温度感や判断スピードが鈍化しやすくなります。

「社長の熱が冷めないうちに契約まで持ち込めるか？」

これはコピーライターにとって非常に重要なポイントですが
社員３０人以下の会社では、それが可能です。

③ 提案・貢献の余地が多く「感謝される関係」が築ける

この規模の会社は、商品やサービスに自信があっても
「言語化」や「マーケティング」が弱い場合がほとんどです。

だからこそ、コピーライターの力が
ダイレクトに売上や成果につながりやすく…

・売上が２倍になりました！
・LPを書き換えただけで成約率が跳ねました！
・動画の構成が激変して、視聴維持率が伸びました！

といったフィードバックを、感謝の言葉とともに受け取れる。

これは、マーケティングがすでに洗練された大企業相手では
なかなか味わえない「喜ばれる実感」です。

僕がこの仕事に強いやりがいを感じているのも
まさにこの瞬間です。

④ 時間・場所に縛られない「安定型」モデルが築ける

さらに重要なのが、クライアント数を絞らず
複数の中小企業と権利収入型の契約を組んでいくことで

「毎月安定して、しかも自動的に収入が入る仕組み」
をつくることができる点。

たとえば、３０人以下の企業で
年商が１億円を超えている会社はゴロゴロあります。

その会社の商品が売れ続ける限り
過去に書いたセールスコピーや台本、構成が
毎月「成果報酬」として報酬を運んできてくれる。

たとえあなたが…

・旅行していても
・風邪をひいて休んでいても
・別の仕事をしていても

関係ありません。

つまり、中小企業との契約は
「長期的な資産型ビジネスモデル」
としても非常に相性がいいのです。

あなたが今後狙うべきゾーン

結論を言えば、社員数１０～３０人程度の
まだ仕組みや言語化が弱いけど
いい商品を持っていて
熱量のある社長がいる会社。

これが、影武者コピーライターとしての
「理想のクライアント像」です。

見込み客としての母数も大きく
決裁スピードも早く、成果にも貢献できる。

その上、信頼されれば長く契約が続く。

このゾーンを狙うことは、あなたの安定と
自由を手に入れる近道になります。

１社との契約が、１０社の実績に化けることも

中小企業をクライアントにすると
実績の広がり方も大きくなります。

なぜなら、企業には「つながり」があるからです。

・取引先企業
・関連会社
・地元の経営者仲間
・セミナーや勉強会の仲間たち

ここで紹介されれば、信頼のバトンが次々と渡されていく。

僕自身も、最初に受けた１社の案件から
１年以内に８社まで口コミ紹介で広がったことがありました。

しかも、すべて継続案件。

「実績は、自分で売り込むものではなく、紹介で育つもの」

そう感じたのは、このときでした。

中小企業は「ずっと一緒に戦ってくれる人」を求めている

僕も会社経営の経験があるのでわかるのですが
中小企業の経営者というのは「孤独」です。

・社員にすべては相談できない。
・自分の不安を口に出せない。
・経営判断を、ひとりで背負っている。

そんな経営者たちは、ただの外注先業者ではなく
「一緒に戦ってくれる相棒」を求めています。

そして、影武者コピーライターは
まさにその存在になれる。

・言葉で支える。
・発信で伴走する。
・成果で応える。

ただの「ライター」ではない「パートナー（相棒）」
として関係を築くことができるのです。

あなたの未来の姿を想像してみてください

想像してみてください。

あなたには、信頼する中小企業のクライアントが５社いる。

それぞれと月５～１０万円の契約。

SNSの投稿、ブログの代筆、メルマガの構成、セールスコピーの改善。

週３～４日、自宅で、あるいは旅先で、静かに文章を紡いでいる。

そして、企業からは「いつも助かってます」と感謝の言葉が届く。

売上に貢献できて、信頼も厚い。

それが、「影武者コピーライターとして生きる」ということなのです。



小さな会社こそ、大きなチャンス

３０人以下の会社には、即断即決と成長の爆発力がある

第６章

影武者の武器は「AI時代の逆説」

AI時代でも「影武者」が求められる理由

いま、ChatGPTをはじめとする生成AIの台頭によって
「誰でもプロ顔負けの文章が書ける」時代がやってきました。

商品説明も、ブログ記事も、メールの文章も…

テーマや条件を入力すれば
わずか数秒でそれらしい文章が完成します。

この変化は…

・かつて印刷機が活版印刷を変えたように
・そしてスマホが情報発信のハードルを一気に下げたように

ビジネスにおける文章制作の常識を根底から覆しています。

でも、この流れを見て僕はこう思うのです。

「文章が作れること」と「相手の心を動かせること」は
まったく別物であると。

影武者が果たす役割は文章作りではない

僕の仕事は、単に文章を書くことではありません。

僕がやっているのは、クライアントの「影武者」になることです。

影武者とは、クライアントの思想や価値観を理解し
それを 「クライアント自身が話しているかのように」
 言葉にする存在。

そのために僕は、商品やサービスの魅力を掘り下げるだけでなく
クライアントの過去・背景・想い・こだわり・ストーリーを
徹底的にヒアリングします。

なぜなら、読者の心を動かすのは事実の羅列ではなく
そこに込められた 「人間の温度」 だからです。

AIは事実を組み立てるのは得意ですが
クライアントの人格や感情の「揺らぎ」まで
本物らしく再現することはできません。

AIが苦手な「文脈の翻訳」

文章を作ることはAIでもできます。

でも、クライアントの言葉を
市場に通じる言葉に「翻訳」する作業は
AIにとって最も苦手な領域です。

例えば…

・専門家の難しい言葉を、一般のお客様がワクワクする言葉に変える
・熱い想いを、ビジネスの成果に直結する言葉に変える
・企業の信念を、SNS時代に響く短いフレーズに落とし込む

これは単なる語彙変換ではなく
相手の価値観や文化を理解したうえでの「通訳」です。

まさに、コピーライターは 「心の翻訳者」 なのです。

この能力は、現場経験と人間観察
そして無数の対話からしか身につきません。

クライアントが「影武者」を手放さない理由

僕のクライアントの中には
AIツールをフル活用している企業もあります。

それでも僕との契約を続けている理由はシンプルです。

・AIに文章を作らせても、どうもしっくりこない
・うちの言葉っぽくない
・お客様が反応しない

要するに、AIは「中身」は作れても
「その会社らしさ」 を文章に宿すのが難しいのです。

僕が書いた文章には、クライアント自身が読んだ瞬間に
「これ、まさに私が言いたかったこと！」
と感じてもらえる「共鳴」があります。

それが、影武者としての最大の存在価値なのです。

AI時代こそ「影武者」の需要は高まる

これから先、文章を「作るだけ」の価値は
限りなくゼロに近づきます。

AIで作った文章は品質が高くとも
みな横並びで同じような匂いがする文章ばかりで
埋め尽くされるようになります。

だからこそ
文章を「クライアントの魂ごと伝える」価値は
むしろ希少性を増していく…

つまり、AIが進化するほど「影武者」のように
人間だからこそできる仕事に依頼が集中するようになるのです。

僕はこれを 「AI時代の逆説」 と呼んでいます。

テクノロジーが進化すればするほど
人間の感情を扱える人の価値は跳ね上がる。

そしてその価値は、簡単にはコピーできないのです。

あなたが「影武者」になるために

もしあなたがこの世界に足を踏み入れたいなら、最初に磨くべきは「書くスキル」ではありません。

・相手の話を深く聴く力

・本音を引き出す質問力

・それを市場に響く言葉に変える翻訳力

これらを身につければ、AI時代でも安定して
価値を提供できるコピーライターになれます。

そして何より、クライアントから…

「あなたがいなければ困る」

と言われる存在になれるのです。

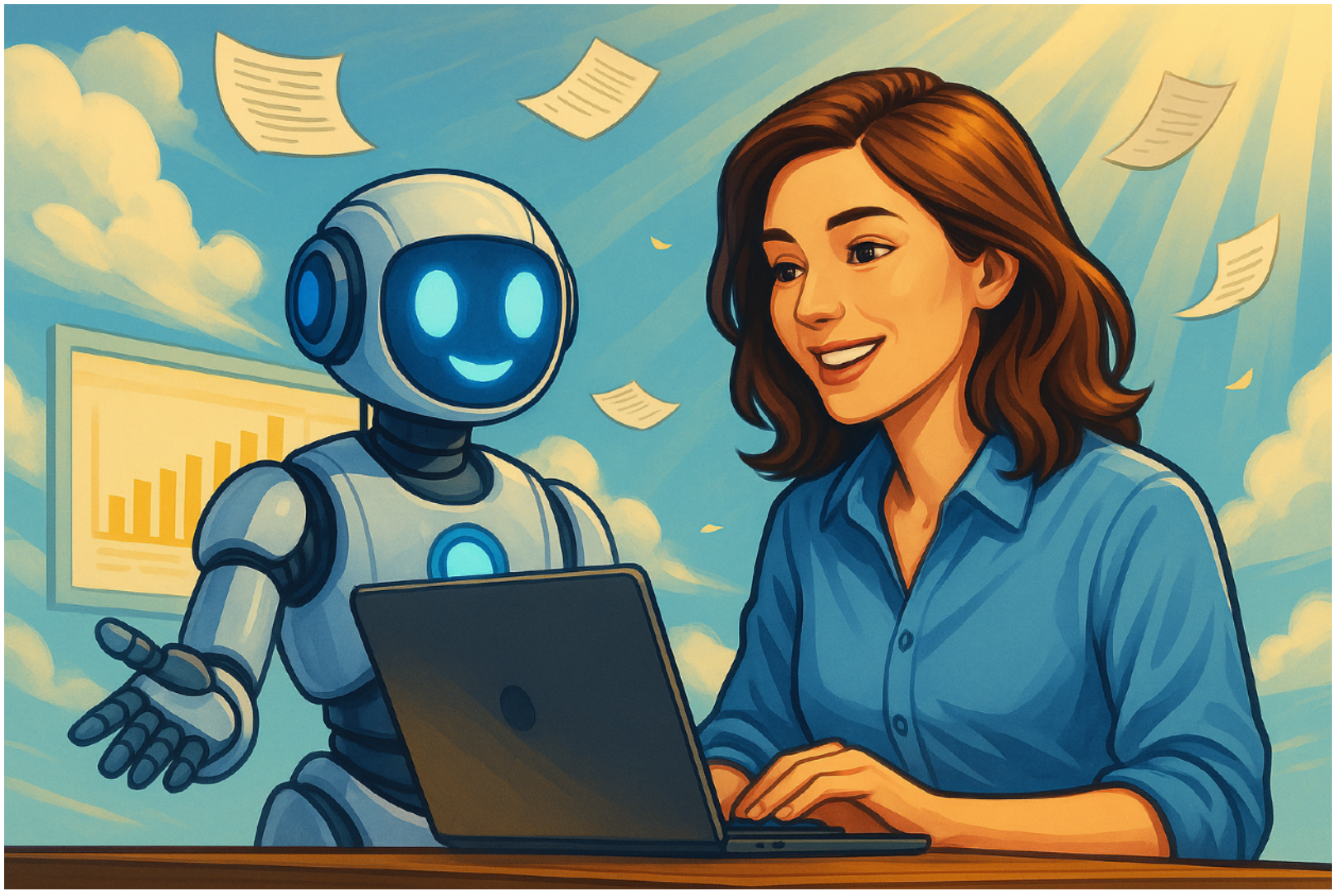
文章作成だけの仕事の価値は下がる一方…

AI時代において、これからは文章を「作る」
だけの仕事の価値は下がる一方です。

しかし、文章を通じて「人と人をつなぐ」
ことの価値は永遠です。

僕はこれからも、クライアントの心を映し
市場に届ける「影武者」として
AIでは埋められない価値を提供し続けます。

そして、もしあなたもこの道を選ぶなら
きっと同じ未来が待っています。



AIが進化していくほど「影武者」の価値は高まる

影武者は、AIで作った文章が溢れる中で
社長の言葉に「人の温度」と「魂」を吹き込む存在

第７章

高単価でも選ばれる影武者の存在

安売り地獄から抜け出す価格戦略

フリーランスやコピーライターとして活動している人の多くが
ある共通の悩みを抱えています。

それは「価格を上げられない」という悩みです。

案件募集を見れば、破格のギャラで受ける人がゴロゴロ。

クライアントからも「この価格じゃないと発注できない」
と言われ、仕方なく受けてしまう…。

しかしその結果…

・時間単価はどんどん下がる
・案件を回すために常に多忙
・疲れて新しい提案や学びに時間を割けない

という「安売り地獄」にハマってしまいます。

そして一度その沼に落ちると
抜け出すのは簡単ではありません。

なぜなら、安さで選ぶクライアントは
もっと安い人が現れた瞬間に離れていくからです。

高単価で選ばれる人の共通点

僕が見てきた中で、高単価でも安定して契約が続く人には
明確な共通点があります。

それは「価格」ではなく「価値」で勝負しているということ。

価値とは、単に文章が上手いというだけではありません。

影武者コピーライターの場合
以下の３つの価値を提供しています。

① クライアントの「売上」に直結する成果

ただ書くだけではなく
「売れる」仕組み全体を提案する。

文章はその中の一部であり
最終的な目的はクライアントの利益。

② クライアントの「手間」を減らすサポート力

ただ納品するだけでなく
マーケティングや戦略面まで丸ごと任せてもらえる。

これによりクライアントは
「この人に頼めば安心」という心理になる。

③ クライアントが言語化できない「思い」を代弁できる力

クライアント本人すら気づいていない本音を言葉にし
顧客の心に響く形で届ける力です。

↑以上、この３つを揃えてしまえば
「安さ」で比べられる市場から脱出できます。

宮本が実際にやっている「高単価戦略」

僕はクライアントとの契約を完全成果報酬型にしています。

契約は「１商品単位」で、税抜売上の１０％が報酬です。

つまり、クライアントの商品が売れれば売れるほど
僕の収入も上がる仕組み。

そして売れる仕組みを一度作ってしまえば
商品が売れている限り収入が入り続けます。

このモデルの最大のメリットは
「価格交渉の土俵に上がらなくていい」 こと。

「いくらで請け負えますか？」ではなく
「売上の何％で契約しましょうか？」という話になるため、
単発の安売り仕事とは別世界の収入構造を作れます。

（もちろん、最初の実績作りのフェーズでは
小さな単発仕事をとっていくという戦略でもOKです）

価格を上げる３つのステップ

もし今あなたが安売り状態から抜け出したいなら
以下の３ステップを順番に試してください。

① 最低価格ラインを決める

「この価格を下回る案件は絶対に受けない」という基準を作る。

これを守らない限り、価格は永遠に上がりません。

② 成果や価値を可視化する

「この人に頼んだらこれだけ売上が上がった」
という数字や事例をまとめる。

価格は実績で正当化できます。

③ 単なる１外注先ではなく、掛け替えのない「相棒」を目指す

「あなたじゃないと困る」という状態を作る。

マーケ戦略、文章、アイデア出し…
複数の役割を担うことで依存度が上がり
契約継続率も跳ね上がります。

安売り地獄から抜けた先にある世界

価格を上げるというのは
単に収入が増えるだけの話ではありません。

・無理な案件を断れるようになる
・自分の時間とエネルギーを、本当にやりたい仕事に注げる
・クライアントに深く関わり、成果を一緒に喜べる

という自由度の高い働き方が手に入ります。

影武者コピーライターとして活動する僕も
昔は「とにかく数をこなして稼ぐ」しかないと思っていました。

でも、高単価モデルにシフトした今は
案件数を絞っても売上は減らず
むしろ時間と心の余裕が増えました。

そして何より「この人に頼んでよかった」
という言葉をもらえる回数が、圧倒的に増えたのです。

安売り地獄から抜け出すには「価格」で戦わず
「価値」で選ばれる存在になる」

これがすべてです。



価格で選ばれるのではなく、価値で選ばれる存在に

影武者は「安売り競争」に巻き込まれない、唯一無二の存在

第８章

単発契約が「生涯契約」に変わる

一発屋で終わるコピーライターと「生涯契約」を得るコピーライターの決定的な違い

ビジネスの現場で、契約が一度きりで終わる人と
何年にもわたって同じクライアントから依頼を受け続ける人。

両者の間には、スキルの差以上に「信頼構築力」の差があります。

もちろん、最初の取引で結果を出すことは大事です。

しかし、多くのフリーランスやコピーライターは
「その瞬間の成果」にしか意識が向いていません。

結果を出したあとにクライアントとどう向き合うか…

この視点を欠いている人が、驚くほど多いのです。

宮本が心がけている「３つの信頼構築ステップ」

僕が現クライアントのほとんどと
継続契約（生涯契約）を結べている理由は
単に文章の質が高いからではありません。

むしろ、その後の「信頼の積み重ね方」
にこそ、秘密があります。

ステップ①：成果の「見える化」をする

人は、成果を数字やデータで見せられると安心します。

たとえば、僕は納品後にクライアントの売上推移や

反応率のレポートを自分で分析して共有します。

「あなたのために、ここまで追いかけていますよ」
という姿勢が、次の契約への布石になるのです。

ステップ②：契約外でも「おまけ」を提供する

追加料金が発生しない範囲で
プラスアルファの提案をします。

たとえば、セールスレターを納品したら
それに合わせたSNS投稿案や改善点も軽く添える。

「この人は契約以上の価値をくれる」と思われたら
他の人に仕事を振ろうという発想は消えます。

ステップ③：人間的な「繋がり」を忘れない

月に一度は、業務以外の雑談や近況報告をします。

ビジネス関係を超えて「人」として信頼してもらえれば
競合が営業をかけてきても揺らぎません。

信頼残高が貯まると、価格競争からも解放される

信頼を積み重ねると、クライアントの頭の中で
あなたは「替えがきかない存在」になります。

そうなると、価格交渉の土俵にすら乗らなくなるのです。

逆に、信頼が浅い状態では「もっと安い人がいれば乗り換える」
という発想をされやすくなります。

これが、リピート契約が続かない最大の原因です。

僕が実際に体験した「生涯契約」の事例

僕には、最初の契約から１０年以上、途切れることなく
取引が続いているクライアントが複数名います。

その間に、他のコピーライターから
何度も営業を受けたそうですが
あるクライアントはこう言いました。

> **宮本さんじゃないと、うちの会社の「空気感」は文章に出せないんです。**

この一言を聞いた時、僕は確信しました。

コピーライターの本当の武器は、文章力だけではなく
その会社の文化や価値観を血肉化して書ける力だと。

リピート契約の鍵は「信頼残高」

・契約直後から、成果の「見える化」で安心感を与える
・契約外でも価値を提供して「おまけ以上の信頼」を得る
・ビジネスを超えた「人間的な関係」を築く

この３つを意識すれば、一度きりの取引が「生涯契約」に変わります。

そして、それは安定収入の礎となり
あなたのビジネスを強く、長く支えるのです。



単発契約は「お金」、生涯契約は「資産」

一発の花火か、永遠に灯り続ける炎か・・・選ばれるのは後者だけ

第９章

影武者式
最強の「時間戦略」

あなたがやらなくていい仕事は全部捨てろ！

「もっと時間が欲しい…」

これは、ほとんどのビジネスパーソンが口にする願望です。

しかし、現実はどうでしょう。

・メールの返信
・細かい事務作業
・低単価案件への対応
・とりあえずの打ち合わせ

など、本当にやらなくてもいい仕事に
毎日数時間も奪われていませんか？

僕が影武者コピーライターとして結果を出せている理由のひとつは
徹底的に「やらない仕事」を決めていることです。

これこそが、時間の自由と高収益を両立させる
「最強の時間戦略」です。

時間戦略の本質は「引き算」にある

多くの人は「時間を増やす方法」を探します。

でも、１日は２４時間しかありません。

ならば、やるべきことはシンプルです。

「やらなくていいことを切り捨てる」

この「引き算」の発想を持てるかどうかが
時間戦略の分かれ道になります。

僕はコピーライターとして活動を始めた当初
「全部自分でやらなければ！」と思っていました。

しかしそれは完全な間違い。

なぜなら、本当に成果を生む仕事は限られているからです。

僕の場合は、クライアントの売上に直結する
「文章を作ること」が唯一の価値提供。

それ以外の作業は、極力外注か自動化に回しました。

捨てるべき仕事の３つの基準

では、何を捨てるべきなのか？

僕が使っている判断基準は３つあります。

① 売上に直結しない仕事

例：契約外の雑務、無意味な打ち合わせ、SNSの惰性スクロール。

②他の人がやっても成果が変わらない仕事

例：デザイン調整、請求書作成、単純データ入力。

③時給換算すると明らかに割に合わない仕事

例：時給換算で3,000円未満になる案件は即カット。

この３つに当てはまる仕事は、容赦なく手放します。

やってもやらなくても売上は変わらないどころか
精神的・時間的コストを奪う「見えない赤字」になるからです。

やらないリストの作り方

おすすめは「やらないこと」を先に決めてしまうことです。

やらないリストは、やることリスト以上に効果的。

僕の例を挙げると…

・自分で請求書を作らない
・単発の低単価案件は受けない
・無料相談は30分以上やらない
・SNS投稿はバッチ処理（まとめて作成）
・Zoom打ち合わせは原則週２回まで

こうして「ルール化」してしまえば、迷う時間も消えます。

これが時間とエネルギーの「浪費」防止フィルターになります。

時間が空けば「価値ある仕事」に集中できる

「やらない仕事」を切り捨てたことで
僕は１週間に２０時間以上を捻出できました。

その時間を何に使ったかというと…

・クライアントとの関係構築
・新しい収益モデルの設計
・コンテンツ作成・知識ストック
・自分自身の学びと成長

つまり、自分の時間を「未来への投資」に
回すことができたのです。

この積み重ねが、権利収入型モデルや
安定した契約数につながっているわけです。

やらない勇気があなたを自由にする

ビジネスをしていると、どうしても
「全部やらなきゃ」という心理になります。

でも、実際はその逆。

やらない勇気を持った人だけが
時間の自由を手に入れられる。

影武者コピーライターとしての僕の時間戦略は
「やること」ではなく「やらないこと」から始まります。

本章の話をまとめると…

・時間戦略は「引き算」から始まる
・捨てるべき仕事は３つの基準で判断
・やらないリストをルール化
・空いた時間は未来に投資する

あなたもぜひ、「やらなくていい仕事」を
今日から手放してみてください。

きっと、驚くほどの時間の自由と
心の余裕が手に入ります。



最強の時間戦略は「やらないことリスト」にある

あなたの手を離れた仕事こそ、売上と自由を加速させる

第10章

プロとしての誇りと美学

クライアントの信頼が限界を超えて深まる

影武者コピーライターの真価は
表舞台に立たずに成果を生み出すことにあります。

表に名前を出して賞賛を浴びるのは
あくまでもクライアント。

僕たちは、その背後で静かに歯車を回す存在です。

この「影に徹する」という姿勢は
単なる謙虚さではありません。

むしろ、それがプロフェッショナル
としての美学であり誇りなのです。

守秘義務は「仕事の核」

影武者の仕事で最も重要なのが「守秘義務」

これは契約書に書かれているから守る…
というレベルの話ではありません。

「自分がこの会社に関わっていることすら秘密にする」
という、徹底した姿勢こそが信頼を生むのです。

・誰にも言わない
・SNSにも書かない
・仲間内の雑談でも漏らさない

この鉄壁の守秘体制によって
クライアントは心から安心できます。

「この人なら、会社の重要な戦略や裏側を
すべて任せても大丈夫だ」

そう思ってもらえることが
長期契約や高単価案件に直結するのです。

守秘義務を破る人の末路

もし、あなたが…

・自分の実績を他人に話して回りたい
・自慢したい
・喋らずにはいられない

という性格であれば
残念ながら影武者コピーライターには不向きです。

なぜなら、そういう人は遅かれ早かれ
クライアントからの信頼が失墜するからです。

一度でも信頼を失えば
再び契約を得ることは極めて困難です。

影武者にとって守秘義務は
生命線そのものなのです。

スポットライトは常にクライアントへ

影武者は、自分が書いた文章や構築した戦略が
クライアントの名義で世に出ることを承知しています。

それによって生まれる売上、評判、ブランド力。

すべてはクライアントが受け取るものです。

「それでいいの？」と聞かれることもありますが
それこそが影武者の醍醐味です。

僕たちは舞台袖から
クライアントがスポットライトを浴びる姿を見て
心の中でガッツポーズをするのです。

自分を売るより、信頼を積み上げる

多くのフリーランスは「自分の実績」を積み重ねるために
クライアントの名前や成果を公表したがります。
しかし影武者は、その真逆を行きます。

・名前は出さない
・裏側は語らない
・成果も「誰がやったか」は伏せる

この徹底が、結果的に唯一無二の存在価値を高めます。

「この人は絶対に裏切らない」という確信こ
どんな実績よりも強力な営業ツールなのです。

裏方に徹するからこそ得られる自由

面白いことに、こうした…

・徹底的な裏方精神
・守秘義務遵守の精神

を持っていると、クライアントからの信頼は
限界を超えて深まります。

その結果、自由度が増していきます。

戦略提案が通りやすくなり、報酬交渉もしやすくなり
「この人の言うことならやってみよう」と言ってもらえる。

それは表舞台に立っているだけでは得られない特権です。

影武者という生き方の本質

影武者コピーライターというのは、たとえるなら
人気漫画「特命係長・只野仁」のような存在です。

そのミッションは…

「成果を出しながら、存在を悟らせないこと」

そのための最大の武器が、守秘義務の徹底です。

・関わっている事実すら外に漏らさない
・クライアントを守るために、自分を消す
・そのプライドが、唯一無二の信頼を生む

これができる人は、間違いなく選ばれ続けます。

派手さはなくても、確実に求められ
長く安定して稼ぎ続ける。

それが「影武者」という生き方の本質なのです。



秘密を守る者だけが、未来を託される

クライアントの光を奪わず、陰で支えるからこそ永遠の絆になる

特別章

AIでも文章力でも
カバーできない領域

クライアントの成長を決定づける「３つの土台」

ChatGPTをはじめとする生成AIの登場で
私たちは文章を作るスピードも、クオリティも
かつてないほど高められる時代に入りました。

SNSの投稿も、セールスコピーも、ブログ記事も
条件を入力すれば瞬く間にそれらしい文章が仕上がります。

そして、コピーライティングを学べば
AIが出力した文章をさらに磨き
読み手の心を動かすレベルにまで
高めることもできるでしょう。

しかし…

AIでも、文章力でも
決してカバーできない領域があります。

それが、ビジネスの「３つの土台」です。

「３つの土台」とは何か？

クライアントのビジネスを家に例えてみてください。

外観やインテリア（文章やデザイン）はどれほど豪華でも
土台（基礎工事）が脆ければ、すぐに傾き、崩れます。

この土台にあたるのが、以下の３つです。

① テーマ

・クライアントのビジネスが「何のために存在するのか」という存在意義
・誰に、何を、どのような価値で提供するのかという軸

② コンセプト

・テーマを具現化し、他者と差別化する「切り口」や「物語」
・そのビジネスの独自性・魅力を一言で表すメッセージ

③ ポジショニング

・市場の中で、どの立ち位置で戦うのかという戦略的ポジション
・誰と競合し、誰とは競合しないのかを明確化する位置取り

なぜ、ほとんどの会社はこの土台がないのか？

僕がこれまで関わってきた中小企業や個人事業主の多くは
この３つの土台が曖昧なまま集客や販売に走っています。

「なんとなく売れそうだから」
「とりあえず流行っているから」
「競合もやっているから」

こうして始めたビジネスは、広告費をかけても
SNSで発信を続けても、成果が一向に伸びません。

理由はシンプル。

方向性が定まっていないため
発信も提案もブレ続けるからです。

AIと文章力の限界

AIは優秀です。

しかし、AIは「何を核に据えるか」を
自分で決められません。

あくまで、与えられた情報と条件の中で
最適化された文章を返すだけです。

同様に、文章力は「土台」があって
初めて本領を発揮します。

テーマもコンセプトもポジショニングも
曖昧な状態でいくら上手い文章を書いても
AIを使っても、市場に響かないメッセージを
量産するだけになります。

「文章力を磨いたら売れると思ったのに」
「AIを使えばプロ並みの売れる文章が書けると聞いたのに」

このように「本質」（土台）に気づかずに
空回りし続けている会社がものすごく多いのです。

３つの土台を再構築できる存在 ＝ 影武者コピーライター

そこで登場するのが、僕たち影武者コピーライターです。

影武者コピーライターは単なる文章職人ではありません。

「マーケティングコピーライター」として
クライアントのビジネスそのものを設計し直す役割を担います。

・「テーマ」を掘り起こし、言語化する
・「コンセプト」を練り、市場での差別化ポイントを構築する
・「ポジショニング」を定め、無駄な競争を避けつつ独占領域を確立する

文章を作る前に、この３つの土台を整える。

それができる人材は市場でも極めて稀です。

実例：土台を変えた瞬間、会社が飛躍した

僕のクライアントの中には
まさにこの土台を根本的に作り直したことで
一気に成長した企業がいくつもあります。

守秘義務があるので会社名や詳細などは
公開できないですが、たとえば…

・価格競争に苦しんでいた地方の工務店が「地域No.1家族密着型」という
　コンセプトを打ち出し、単価が２倍に

・平凡な英会話教室が「海外移住を実現する英語コーチング」というテーマに絞り込み
　全国から受講希望者が殺到

・衰退傾向だった老舗和菓子店が「健康志向×伝統製法」のポジショニングを確立し
　百貨店から引っ張りだこに

これらはすべて、AIの文章生成やコピーライティングの
技術だけでは成し得なかった成果です。

「何を語るか」の土台が変わったからこそ
文章が生きたのです。

土台なくして繁栄なし

あなたのクライアント候補になる会社がもし…

・広告を打っても反応が鈍い
・発信してもフォロワーや売上が伸びない
・他社との差別化がうまくいかない

そんな状況なら、まず疑うべきは
文章力や広告運用などではなく
この３つの土台の欠如です。

そこに気づかせてあげるのが
僕たち影武者コピーライターの仕事でもあるのです。

AIは便利です。
文章力は強力な武器です。
しかし、それらは正しい土台の上に置いてこそ
はじめて力を発揮します。

影武者コピーライターは
この土台を整える専門家でもあります。

そして、その土台は、クライアントのビジネスを
長期的に成長させる「本当の資産」になるのです。



見えない基礎（土台）が、見える成果をつくる

コピーは枝葉、土台は根っこ
根を整えた木だけが、風に負けず、大きな実をつける

最後に

ここまで読んでいただき
本当にありがとうございます。

きっとあなたは今、こんな気持ちを
抱いているのではないでしょうか

・自分にできるだろうか？
・挑戦する価値はあるのだろうか？
・本当に稼げる未来が待っているのだろうか？

その不安や迷いは、とても自然なことです。

むしろ、何か大きな一歩を
踏み出そうとする人だけが感じる
尊い感情です。

でも、忘れないでください。

影武者コピーライターとは
特別な才能や華やかな経歴がないと
できない仕事ではありません。

必要なのは…

「人の想いを言葉にしたい」
「裏方として誰かを支えたい」

という小さな決意だけ。

あとは、実践を通じて少しずつ学び
磨き、形にしていけばいいのです。

影武者として稼ぐ道は
派手さはないかもしれません。

でも確かに「自由」と「安心」を
もたらしてくれる道です。

どこにいても、誰の前に出なくても
自分の書いた文章がクライアントを支え
お金を運んでくれる。

そんな働き方が、あなたの人生に
「新しい選択肢」として加わるのです。

だからどうか、このタイミングで
自分自身にこう問いかけてみてください。

もし、自分が影武者コピーライターとして歩き始めたら
どんな未来が待っているだろう？

その未来を思い描いてワクワクしたなら
それはあなたの心がもう動き始めている証拠です。

あなたにも必ずできます。

迷いながらでも、一歩を踏み出せば
道は必ず拓けます。

僕はその道を、あなたと一緒に
歩んでいきたいと思っています。

影武者コピーライター 宮本真愿



追伸

このレポートを公開した目的とゴールはシンプルです。

それは、僕が開発したビジネスモデルである
「影武者コピーライター」として活躍する仲間を集め
日本一稼ぐコピーライター集団をつくること。

あなたがもし…

・第二の収入源をつくりたい
・本業として「文章で食べていく」道を手に入れたい
・自分の文章が資産となり、金持ち父さん式で稼ぎ続ける
「権利収入・不労所得型」の仕組みを持ちたい

そう思うなら
宮本が運営している「五つ星文章術マスターズアカデミー」に
ご参加ください。

このアカデミーでは「影武者コピーライター養成プログラム」
というものを会員特典として提供しております。

プログラム修了者には 「ファイブスターコピーライターズ認定書」
を授与し、クライアント獲得からビジネス運営まで徹底サポート。

さらに、宮本が独自開発し
自身の案件でもフル稼働させている
「影武者AIコピーライティングプロンプト」
をそのままシェアします。

このプロンプトを使えば…

たとえコピーライティング初心者でも
たとえ初めて参入する業界でも

クライアントに「高品質」かつ
「スピーディー」な成果物を提供できます。

作れるコンテンツは無限大。

・広告コピー
・LP（ランディングページ）
・セールスページ（商品販売ページ）
・SNS・ブログ・note記事
・ステップメール（ローンチシナリオ）
・メルマガ
・レポート
・書籍
・動画シナリオ
・プレゼンスライド　などなど

この「影武者AIコピーライティングプロンプト」は
日本のトップマーケター 神田昌典氏公認
「マーケティング・コピーライター」 であり…

生成AIプロンプトエンジニアでもある宮本が
何百時間もの実戦を経て磨き上げてきた
唯一無二の武器です。

他では絶対に手に入りません。

この「影武者コピーライター」に関する更なる詳細情報
及び「五つ星文章術マスターズアカデミー」のご案内に関しては
今後、順次メルマガのほうでお送りします。

宮本からのメルマガを見逃さないよう
チェックのほう、よろしくお願い致します。

追々伸

宮本は、日本のトップマーケター神田昌典氏の会社、アルマ・クリエイションより、マーティング・コピーライターの認定を受けています。

この認定は、マーケティングとコピーライティングのプロフェッショナルを養成する一連のプログラムを受講し、プロの講師による厳しい審査に合格した者のみに与えられる希少な認定資格です。

宮本は神田式のマーケティング＆コピーライティングのスキルをベースに、五つの学問（脳科学・広告心理学・行動経済学・神話学・個性学）を融合した独自のコピーライティングメソッドを確立しました。

＜マーケティング・コピーライターとは＞
広告・LP・SNS・ブログ・メルマガ・セールスレターなどを使って、見込客獲得・顧客獲得（商品販売）につなげるシナリオ・文章を設計する「ダイレクト・レスポンス型」のマーケティング（DRM）に特化したコピーライターのことです。



追々々伸

さらに宮本は、生成AIプロンプトエンジニアでもあります。

AIを活用したコピーライティングのメソッドなども日々研究しており、そこから得られた最新の研究結果や知見、効果的な活用方法などもシェアしています。

＜生成AIプロンプトエンジニアとは＞
生成AIがより高品質なコンテンツや回答を生成できるよう、プロンプト（指示文）を設計・最適化するエンジニア（技術者）のことです。

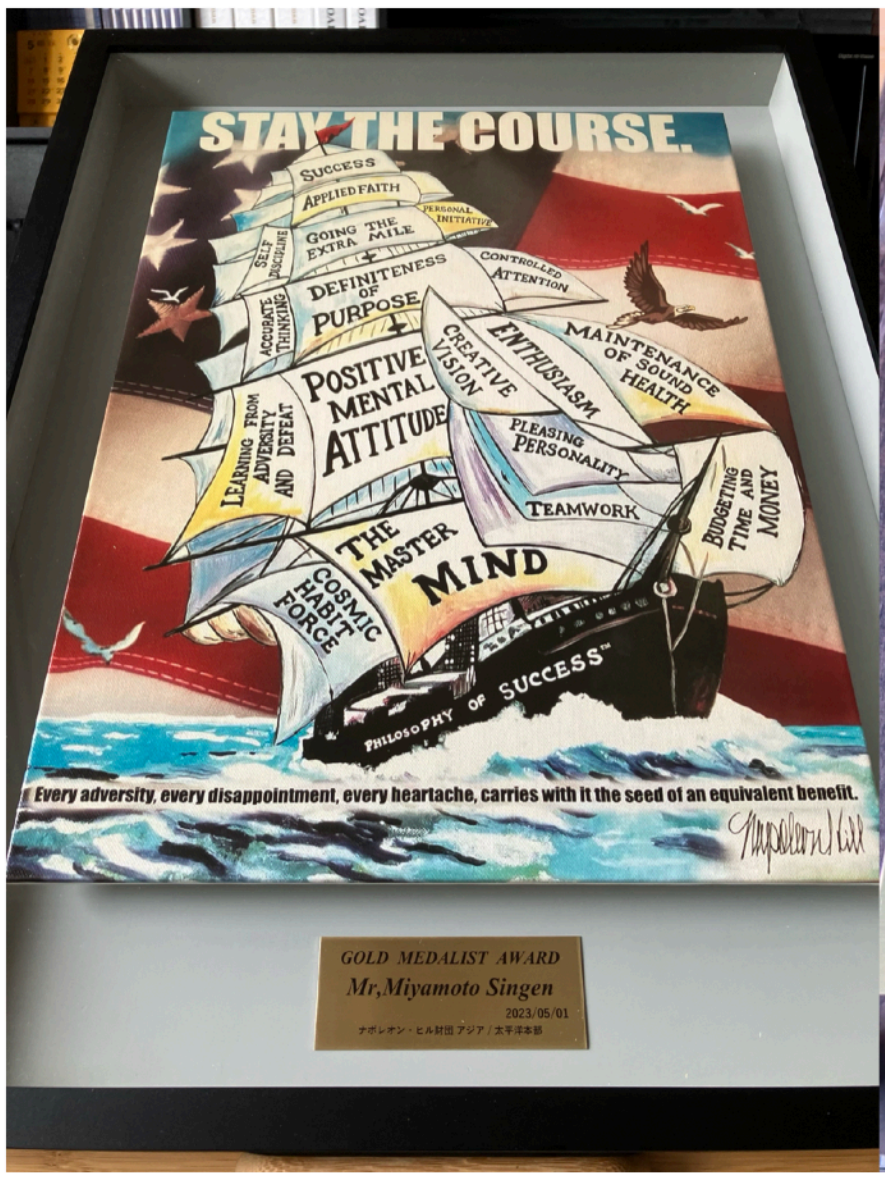


追々々々伸

僕はこれまで、社員を一人も雇わない１人起業のスタイルで、クライアント企業（２３社累計）に対して年間２０億円超の売上に寄与してきました。

そして、その実績と功績を讃えられ、ナポレオン・ヒル財団より「ナポレオン・ヒル・ジャパン・ゴールドメダル」を授与していただきました（日本人初の第一号受賞者）

そんな宮本が提供する、ビジネスにおける「最大最強の武器」が「五つ星文章術」です。





＜著者＞

影武者コピーライター 宮本真愿（みやもと しんげん）



１００％完全守秘義務契約で、クライアント２３社のビジネスを裏方からサポート。コピーライター業界の「特命係長 只野仁」のような影武者的存在として、日々クライアントの極秘業務を秘密裏に遂行。

「あの有名企業の、あの商品の広告とセールスレター、実は俺が書いたんだけどな…」そんな自己満足の優越感に浸ることも、しばしば…

＜略歴＞

メンターの死→会社倒産→離婚→ホームレスの四重苦に陥った、どん底・泥沼・最悪の状態から「ナポレオン・ヒル」の成功哲学と「矢沢永吉」のロック魂に救われ、ホームレス転落後から２年で社会復帰と経営者への再起を果たす。

その後、経営者に復帰してからの業績と社会的成功が認められ、ナポレオン・ヒル財団より、日本では２人しか保有していない、ナポレオン・ヒル・日本版ゴールドメダルを受賞（メダル創設初の第一号メダリスト）

また、全世界で９００万人以上の修了生を輩出している、デール・カーネギー・コースで、最優秀達成賞（MVP）を受賞

本業は、社員３０人以下の会社を経営している社長、一人起業家、個人事業主、フリーランス、独立予定者向けに「１００％完全成果報酬」で、DRM（ダイレクト・レスポンス・マーケティング）をベースとした「集客・教育・販売」の仕組み創りと、コンテンツ制作をサポートする、経営戦略コンサルタント（兼）マーケティング・コピーライター

また本業のかたわら、ライフワークの一環として、自身がこれまでに学び実践してきた、古今東西のありとあらゆる成功法則、自己啓発、能力開発、心理学、個性学、脳科学、東洋医学、量子力学、宗教、スピリチュアルをバックボーンにした「凡人の凡人による凡人のための成功哲学」を発信している。

公式サイト：https://singen.jp

＜受賞歴・保有資格等＞

- ナポレオン・ヒル財団認定／成功哲学マスタートレーナー
- デール・カーネギー・コース最優秀達成賞受賞・修了生コーチ
- 本田健オンラインアカデミー講師
- 生成AIプロンプト研究所認定エンジニア
- フォレスト出版認定エージェント／kindle電子書籍出版プロデューサー
- ランチェスター経営公認／戦略☆社長塾・塾長
- 米国NLP協会＆コーチング研究所認定／NLPプロフェッショナルコーチ
- 日本NLP協会認定／NLP販売心理セールスコンサルタント・トレーナー
- アルマ・クリエイション認定／マーケティング・コピーライター
- 日本クラウドソーシング検定協会認定／WEBライティング実務士
- 日本能力開発推進協会認定／話し方・伝え方スペシャリスト
- 日本コミュニケーション能力認定協会／上級認定（1級）取得
- アルマ・クリエイション認定／フォトリーディング・マスター
- Tony Buzan公認／マインドマップ・マスター
- 国際レイキ普及協会認定／レイキマスター
- ヴォルテックス認定／宝地図マスター・エネルギーマスターセラピスト
- 四柱推命鑑定士
- 個性心理學研究所認定／個性心理學アドバイザー
- 才能研究所認定／パーソナルスター発見プログラム・マスターコーチ
- 日本能力開発推進協会認定／マネーライフプランナー
- ナポレオン・ヒル・日本版ゴールドメダル受賞（創設第一号メダリスト）
- デール・カーネギー・コース最優秀達成賞（MVP）受賞
- 中村天風財団会員

影武者コピーライターという新しい稼ぎ方

著　者：宮本真愿
所在地：https://singen.jp/info
問合せ：https://singen.jp/contact

Copyright © Singen Miyamoto All Rights Reserved.